

УДК 657.1

**Пашкова Анна Викторовна,**  
студент,  
кафедра Учета, анализа и аудита,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г.Екатеринбург, Российская Федерация

**Юрьева Лариса Владимировна,**  
доктор экономических наук, доцент, профессор,  
кафедра Учета, анализа и аудита,  
Высшая школа экономики и менеджмента,  
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»  
г.Екатеринбург, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПЛАТФОРМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ**

*Аннотация:*

С появлением сети Интернет, технологии Big Data и, как следствие, перехода экономики к цифровому формату, появляются новые системы и способы ведения бизнеса. Новые системы и модели требуют усовершенствования процессов управления и их учета. Актуальность данного исследования заключается в изучении особенностей бухгалтерского и налогового учета с целью оптимизации процессов, протекающих в рамках наиболее распространенной модели Платформа. В работе был использован сравнительный метод анализа альтернативных данных, в результате которого получены возможные способы ведения бизнеса в рамках данной бизнес-модели.

*Ключевые слова:*

бизнес-модель, платформа, экосистема, информация, Big Data, бухгалтерский учет, налоговая оптимизация

Современные технологии вступили в эпоху больших данных. Для того чтобы предприятию стать лидером на рынке, вовсе не обязательно владеть продуктами и основными средствами: ключевым активом стала информация. Достаточно знать, что нужно потребителю (заказчику), и как он может получить желаемое. В связи с этим появляется потребность в разработке методологии не только получения такой информации, но и в ее управлении и контроле. Вследствие цифровой трансформации рынков современный бизнес претерпевает огромные перемены. Так, появляются новые бизнес-модели. Так называемая «платформа» стала, пожалуй, первой и наиболее успешной из них. Ярчайшими представителями данной модели являются такие компании, как Apple, Google, Uber, Airbnb. Суть Платформы заключается в предоставлении возможности взаимодействия поставщиков и потребителей. Иными словами, Платформа – «место встречи» покупателей и продавцов, исполнителей и заказчиков без привязки к физическому месту, а также огромное хранилище цифровой информации, собственно, ради которой и существует данная бизнес-модель. Одним из первых, кто описал ее функционирование и ценообразование, был французский экономист Жан Тироль. Его работа «Platform Competition in Two-Sided Markets» была опубликована в далеком 2002 году. Несмотря на то что Платформы как модель успешного ведения бизнеса существуют довольно давно, до сих пор актуальным является разработка и изучение методологии управления таким бизнесом в целом и Информацией в частности. Представленное исследование призвано разобраться с особенностями управления деятельностью организаций – представителей платформенной бизнес-модели с точки зрения бухгалтерского и налогового учета для оптимизации всех бизнес-процессов, протекающих в рамках Платформы.

Любой бизнес, осознает он это или нет, является живым организмом или экосистемой. Он представляет собой совокупность сложных взаимосвязей и отношений между всеми его участниками, существующих на фоне общей цели. Применительно для бизнес-модели Платформа – это взаимный обмен информацией с целью извлечения выгоды. Выгода может быть разной, она зависит от типа участия в экосистеме. Рассмотрим общую схему экосистемы Платформы:

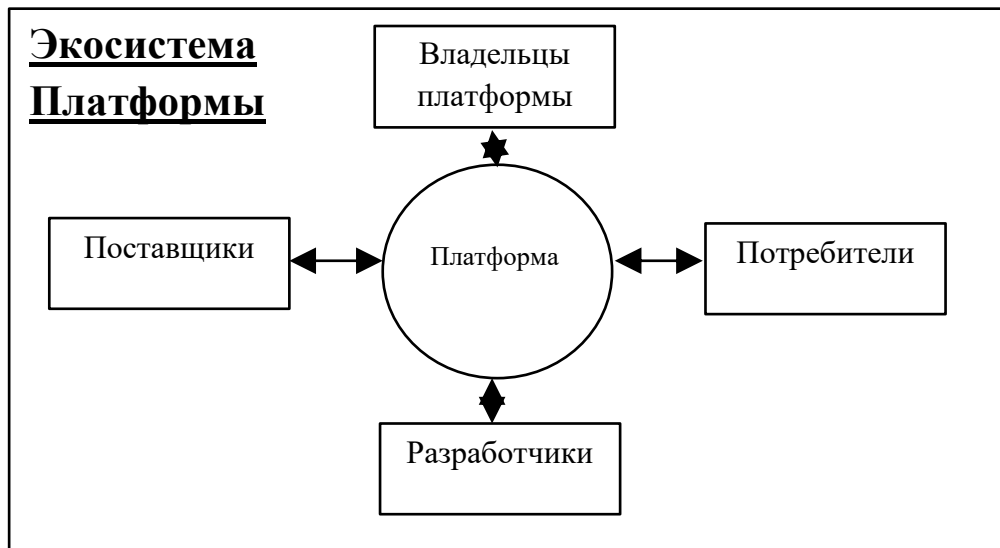


Рисунок 1. Схема экосистемы Платформа

Как видно, ядром схемы является сама платформа, которая одновременно выполняет несколько функций:

- информационный ресурс;
- «место встречи» продавцов и покупателей;
- объект исследования для внедрения и разработки технологий и инноваций.

Исходя из вышеперечисленных функций Платформы, можно сделать вывод о значении термина «выгода» для различных категорий участников рынка. Для владельцев бизнеса выгода имеет ярко выраженный материальный смысл, для разработчиков – это возможность исследования, разработки и внедрения новых технологий и инновационных моделей как самостоятельных продуктов, для поставщиков – поиск «своего» покупателя и расширение клиентской базы, а для конечных потребителей – удовлетворение личной потребности. Важно отметить, что абсолютно для всех категорий участников достижение выгоды является невозможным без Информации как ресурса, точнее, без возможности обладать информацией, а также умения грамотно обрабатывать и регулировать неструктурированные объемы данных.

Следует отметить, что объемы данных, или Big Data, – это сложный динамический процесс, но вопрос сбора данных, их контроля и оценки в организации в данной работе затрагиваться не будет. Далее будут рассмотрены особенности бухгалтерского и налогового учета такой платформенной бизнес-модели.

Вообще, если рассматривать процессы учета и управления, то очевидным становится тот факт, что Платформа будет рассматриваться с точки зрения участника «Владелец бизнеса». Причем данное понятие несколько шире чем, скажем, учредитель организации: оно подразумевает всех заинтересованных внутренних пользователей, то есть руководителей и тех, кто имеет отношение к составлению и непосредственному использованию бухгалтерской финансовой отчетности.

Для любого руководителя важной задачей является налоговая оптимизация – максимально возможное снижение общей налоговой нагрузки законными методами. Покажем, как это может осуществляться в рамках Платформ.

Особенности ведения бизнеса в рамках модели Платформа будут рассмотрены на обобщенном примере организаций, оказывающих услуги транспортной перевозки пассажиров, или такси (ООО «Такси»). Каждому из нас хотя бы раз в жизни приходилось пользоваться услугами такси. С появлением смартфонов и иных «умных» гаджетов вызов такси обходится в два касания. Наиболее «нашумевшими» компаниями данного рынка являются GetTaxi, Uber и Яндекс.Такси. Все вышеперечисленные компании представляют платформенный бизнес. Мало кто задумывался, что, имея высокие показатели рентабельности, данные организации не владеют материально-производственными активами, кроме Информации. Так, в штате аналогичных компаний нет ни одного водителя, чьи услуги они предлагают, а также ни одного транспортного средства на балансе. Данный пример наглядно показывает, что такой процесс, как оптимизация бизнес-процессов, становится ключевым в рамках цифровой экономики.

Составим схему для наиболее наглядного представления системы работы Платформ.

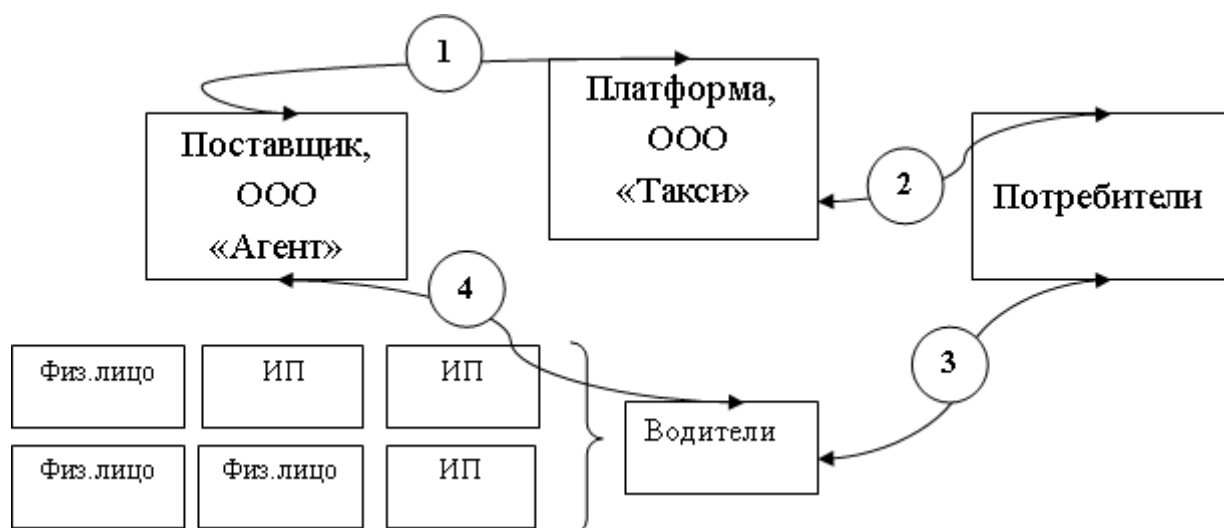


Рисунок 2. Схема взаимодействия участников в рамках Платформы

Как было сказано ранее, владелец платформы не имеет в штате ни собственных водителей, ни собственных транспортных средств. Поэтому он заключает договор с организацией-посредником (ООО «Агент»), которая оказывает Владельцу услуги по подбору персонала, удерживая за это, согласно договору, агентское вознаграждение (цепочка 1). В таком договоре можно предусмотреть все необходимые условия, например, агент предоставляет водителей, а Владельц в свою очередь предоставляет доступ к Платформе, то есть информацию о потребителях (заказах). Далее у ООО «Агент» есть несколько возможных вариантов взаимодействия с водителями:

1. заключение договора на оказание услуг с индивидуальными предпринимателями;
2. заключение договора аренды транспортного средства с экипажем с физическими лицами;
3. найм работников по трудовому договору для оказания транспортных услуг.

Для агента первый вариант является наиболее предпочтительным, так как ему не нужно отчитываться за доходы водителя, а также платить «зарплатные» налоги. Во втором случае агенту необходимо выполнять роль налогового агента, удерживая НДФЛ с выплат физическим лицам, а также предоставлять отчеты в налоговую по этим отчислениям (6-НДФЛ ежеквартально, 2-НДФЛ ежегодно). Третий вариант является наименее выгодным с точки зрения Агента, так как ему придется платить НДФЛ и страховые взносы с фонда оплаты труда, а также отчитываться по сотрудникам и выплатам в их пользу (СЗВ-М ежемесячно, 4-ФСС, 6-НДФЛ, РСВ ежеквартально, 2-НДФЛ, СЗВ-СТАЖ, сведения о среднесписочной численности ежегодно).

Общение заказчика с владельцем платформы, по сути, происходит только через данную Платформу: потребитель скачивает приложение и осуществляет заказ, после чего в цепочку взаимодействия «встраивается» конкретный водитель, принявший данный заказ.

Таким образом, налоговую базу владельца формирует либо агентское вознаграждение, либо выручка от предоставления информационной базы (в зависимости от характера договора). Выбор системы налогообложения зависит от многих факторов и от специфики работы конкретной организации. Наиболее выгодная система, по мнению автора, - упрощенная, так как она избавляет от обязательства уплачивать НДС, а также налог на прибыль в размере 20% от налоговой базы. Если владелец имеет существенные внутренние затраты (на содержание Платформы, зарплата управленческого персонала), то выгоднее будет выбрать систему УСН «доходы, уменьшенные на величину расходов» и платить в зависимости от региона от 5 до 15% с полученной разницы. Если же расходы не существенны, а вся выручка – это выручка от оказания услуг, то целесообразно выбирать систему УСН «доходы». Так владелец экономит на следующих видах расходов:

- Выплата налоговых отчислений и страховых взносов с зарплаты сотрудников (водителей);
- Содержание транспортных средств, транспортный налог;
- Налог на прибыль организаций;
- Налог на добавленную стоимость.

Таким образом, построение стратегии ведения бизнеса – ключевая задача для оптимизации всех процессов, протекающих в организации, в том числе и налоговых, позволяющая компании быть прибыльной, эффективной и динамической.

**Список используемых источников**

1. Юрьева Л.В., Халевинская А.Б., Пашкова А.В. Big Data как источник повышения эффективности деятельности предприятия // Экономика и управление: проблемы и решения. 2017. Т. 5. № 8. С. 150-158.
2. 5 стратегий построения Бизнес Экосистем <http://denreymer.com/business-ecosystem> (дата обращения 10.10.2017)
3. Jean-Charles Rochet, *Jean Tirole Platform Competition in Two-Sided Markets*, Université de Toulouse, Institut D'Economie Industrielle, December 13, 2002.
4. Халевинская А.Б., Юрьева Л.В. Особенности учета информационных баз данных // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 3. № 4. С. 47-52.

**Pashkova Anna,**

Student,  
Department of Accounting, Analysis and Audit,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University  
named after the first President of Russia B.N.Yeltsin  
Ekaterinburg, Russian Federation

**Yuryeva Larisa,**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor,  
Department of Accounting, Analysis and Audit,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University  
named after the first President of Russia B.N.Yeltsin  
Ekaterinburg, Russian Federation

**ACCOUNTING AND TAX FEATURES OF PLATFORM BUSINESS' MODELS**

*Abstract:*

When Internet, Big Data technology and Digital Economics appeared, new ways and methods of business running came as well. These new models need global improvements in administrative system. The relevance of this research lies in studying of accounting and tax features with the aim of business optimization in the context of Platform. In this work was used comparative method of data studying, which helped to find out potential ways of running business within Platform.

*Key words:*

business model, platform, ecosystem, information, Big Data, accounting, tax optimization